



ICPA

L'INSTITUT CANADIEN DES
POLITIQUES AGRO-ALIMENTAIRES

Favoriser un dialogue sur les politiques



Série II : Contexte et perspectives sur les politiques agroalimentaires

La compétitivité du secteur agroalimentaire canadien

FEVRIER 2011

PAR DAVID SPARLING ET SHELLEY THOMPSON

Au sujet de cette publication

Cette document, un dans la serie *Favoriser un dialogue sur les politiques*, a préparé pour l'Institut canadien des politiques agro-alimentaires. Les opinions émises sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement l'opinion de l'Institut canadien des politiques agro-alimentaires.

Une permission doit être obtenue de l'Institut canadien des politiques agro-alimentaires pour la reproduction de ces documents.

L'Institut souhaite favoriser un dialogue national sur les questions agricoles en s'attaquant aux politiques qui permettront au Canada de prospérer sur le marché mondial de l'agroalimentaire.

Distribution

On peut se procurer les documents de cette collection en format PDF dans le site web de l'ICPA au www.capi-icpa.ca.

Pour de plus amples renseignements, s'adresser à :
L'Institut canadien des politiques agro-alimentaires
960, avenue Carling, CEF
Immeuble 49, bureau 318
Ottawa (Ontario) K1A 0C6

Téléphone : (613) 232-8008 ou sans frais 1(866) 534-7593
Télécopieur : (613) 232-3838
Courriel : info@capi-icpa.ca
Site web : www.capi-icpa.ca

RÉSUMÉ

Le secteur agroalimentaire canadien est, somme toute, un secteur centré sur l'exportation; les exportations de produits agroalimentaires non transformés sont égales à 35 % de la valeur à la ferme de la production agricole, et les exportations de produits semi-transformés et de produits prêts à servir représentent 37 % de la valeur des expéditions des installations de fabrication d'aliments du Canada. La viabilité et la croissance dépendent de la capacité concurrentielle sur les marchés internationaux. Ce n'est pas un choix. C'est une exigence.

La valeur du dollar canadien a une incidence directe sur la capacité concurrentielle du Canada. Le volume d'exportation et les revenus augmentent lorsque le dollar est plus faible. La capacité concurrentielle du secteur de la transformation, qui fonctionne à plus petite échelle et doit jongler avec des problèmes de masse critique, tout comme la taille du marché national et les coûts des intrants non agricoles, ont une incidence sur la capacité concurrentielle des chaînes d'approvisionnement agroalimentaire des marchés d'exportation. La productivité globale est un autre déterminant important de la compétitivité. Les données indiquent que le pourcentage des dépenses à valeur ajoutée dans le secteur de la recherche et développement, attribuables aux activités de fabrication alimentaire est inférieur à celui des autres pays concurrents. Le Canada est essentiellement un concurrent à faibles coûts. Puisque le Canada différencie son offre de produits sur les marchés à valeur élevée pour régler les problèmes, il doit se concentrer sur l'innovation afin de soutenir ses stratégies de positionnement concurrentiel.

Plus de la moitié de la valeur des exportations agroalimentaires canadiennes est attribuable au marché américain. Par conséquent, le secteur agroalimentaire est confronté à des risques liés à la valeur de la monnaie et aux fermetures des frontières, ces deux facteurs ayant récemment nécessité un rajustement important dans le secteur canadien de la viande rouge. Le secteur a un défi à relever soit de continuer à accroître ses volumes d'exportation, mais ailleurs qu'aux États-Unis, et d'accroître la valeur financière qui peut être ajoutée aux produits primaires avant leur entrée sur le marché.

La compétitivité des produits de base au niveau de l'exploitation agricole est liée à plusieurs facteurs fondamentaux. On parle notamment de la taille de l'exploitation, de l'utilisation efficace des immobilisations et des immobilisations corporelles, du prix des intrants, des meilleures pratiques et technologies qui permettent une utilisation efficace des intrants et la mise en place de méthodes ciblées de gestion de l'exploitation. Les

politiques et les programmes sont déjà en place pour améliorer la capacité concurrentielle de la chaîne d'approvisionnement. Il s'agit notamment de libéralisation des échanges commerciaux, d'accords commerciaux qui garantissent l'accès au marché, de mesures pour prévenir les fermetures des frontières et des programmes de gestion du risque commercial afin de réduire le risque des producteurs et d'assurer la stabilité de production pour la chaîne d'approvisionnement. On parle aussi de mesures incitatives financières pour stimuler les investissements, les dépenses en recherche et développement, l'innovation et la commercialisation de nouveaux produits.

Il est possible d'améliorer encore davantage la compétitivité en ajustant les politiques agroalimentaires. Il faut mettre au point une stratégie pour accroître les investissements publics et privés en recherche et développement, une stratégie qui serait particulièrement centrée sur les avantages canadiens. L'investissement dans le secteur de la transformation canadien est essentiel pour deux raisons. D'abord, le secteur perd de son efficacité et doit être modernisé. Ensuite, la transformation des produits comme la viande (plutôt que d'expédier des animaux vivants aux États-Unis) augmente les possibilités d'exportation de produits à valeur plus élevée. Actuellement, il y a peu de ressources, dans la politique et les programmes, qui soient destinées au secteur de la transformation alimentaire. L'accès au marché est un facteur fondamental et il faut élaborer des politiques afin de continuer à améliorer l'accès au marché américain voisin et à limiter les obstacles au commerce. De plus, il faut investir dans le développement des marchés d'exportation dans des pays comme l'Inde et la Chine, tout en explorant les possibilités d'exportation de produits à valeur élevée.

La plus grande partie des dépenses dans le secteur agroalimentaire sont regroupées dans des programmes de gestion du risque de l'exploitation agricole. Il faut investir dans l'innovation, la recherche et développement, l'accès au marché afin de maintenir et d'améliorer la capacité concurrentielle du secteur au sein de la chaîne d'approvisionnement agroalimentaire. Pour ce faire, il faudrait apporter des changements dans le soutien accordé par le gouvernement. Plutôt que d'investir les fonds publics pour soutenir les revenus agricoles, le Canada devrait investir dans la capacité concurrentielle future du secteur, aider à atténuer les risques incontrôlables et à les contrebalancer, et à soutenir moins directement le revenu agricole.

Introduction

Qu'est-ce que la compétitivité et que signifie-t-elle pour les industries agricole et alimentaire du Canada? L'objectif de ce projet est de « fournir une indication de la compétitivité de l'offre du secteur agroalimentaire canadien dans les marchés nationaux et d'exportation pour les principales chaînes d'approvisionnement de céréales (et d'oléagineux), de l'horticulture, d'animaux d'élevage, de produits laitiers et de volaille, ainsi qu'une certaine perspective sur les options stratégiques possibles visant à soutenir une chaîne d'approvisionnement agroalimentaire compétitive. »

Le présent document traite quatre approches de la compétitivité :

- ❑ le commerce, où la compétitivité est dictée par le coût et l'efficacité des ressources, les économies d'échelle, la différenciation du produit et l'innovation;
- ❑ l'économie industrielle, telle que les six facteurs de M. Porter qui déterminent la compétitivité – les conditions des facteurs de production, la structure de la demande, les industries connexes et dérivées, la structure, les stratégies et la rivalité des entreprises, la chance et le gouvernement;
- ❑ la gestion stratégique et son accent sur « les avantages concurrentiels liés aux ressources disponibles au niveau de l'entreprise », et le rôle des compétences et des connaissances plus approfondies;
- ❑ l'économie institutionnelle et l'incidence des marchés, des entreprises et du gouvernement (institutions) sur la performance économique¹.

Plusieurs thèmes se retrouvent dans les différentes approches. Parmi ceux-ci, notons l'augmentation des extrants, des ventes et du commerce, la rentabilité et la capacité de contribuer aux niveaux de vie (National Competitiveness Council (Irlande)², Coffin *et al*, Van Berkum^{3,4}). Les façons courantes de mesurer la performance en matière de compétitivité comprennent le profit, la croissance, la part de marché, la⁵ balance commerciale, la valeur ajoutée, la parité des pouvoirs d'achat, les parts de marché constantes et les avantages concurrentiels importants⁶. Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC) définit la compétitivité comme étant la « capacité de produire de façon rentable et de préserver une rentabilité à long terme par rapport aux concurrents des mêmes marchés ».⁷

Puisque l'industrie agroalimentaire canadienne est très axée sur la production et l'exportation, le présent document définit la compétitivité comme la capacité

d'être concurrentiel par rapport aux concurrents internationaux tant au sien des marchés nationaux qu'internationaux. La définition sous-entend une notion de rentabilité. Si une entreprise ou un secteur ne peut être concurrentiel ou faire de profits à long terme au sein de marchés nationaux et internationaux précis, il n'en fera éventuellement plus partie. Cette compréhension de la compétitivité compte trois mesures primaires : la valeur de la production, les exportations et la balance commerciale. Les mesures secondaires comprennent la valeur ajoutée de la fabrication pour la transformation des aliments et les dépenses en matière de recherche et de développement.

Le Canada semble avoir deux objectifs principaux pour la concurrence agroalimentaire : maintenir ou améliorer la durabilité et les revenus agricoles, et créer une croissance économique dans le PIB, le commerce et l'emploi à tous les niveaux de la chaîne d'approvisionnement agroalimentaire. Ces objectifs pourraient être atteints en combinant une efficacité et une innovation améliorées, qui sont les résultats de mesures prises par les entreprises, ainsi que des politiques gouvernementales et des stratégies de l'industrie ou de la chaîne d'approvisionnement. Les gouvernements peuvent également soutenir le revenu agricole directement par la voie de paiements de soutien aux producteurs plutôt qu'en investissant dans la compétitivité. Cette approche permet d'atteindre les objectifs à court terme en matière de revenu, probablement au coût de la compétitivité à long terme. Le conflit entre ces objectifs et ces stratégies est source de frictions entre les producteurs et les responsables des politiques; trouver le bon équilibre est un défi constant pour les gouvernements. De plus, chaque secteur ou chaîne d'approvisionnement doit trouver sa propre formule pour réussir à être concurrentiel; cette formule varie en fonction du produit et du marché.

Conclusions clés

La compétitivité n'est pas un choix, mais une nécessité pour la survie.

1. Les exportations mènent l'industrie agroalimentaire canadienne et ont une incidence majeure sur son succès. Ne pas être compétitif n'est pas une option. La survie de l'industrie dépend de sa capacité à concurrencer dans les marchés internationaux.
2. Le dollar canadien est un facteur important en ce qui a trait à la compétitivité et à la rentabilité de l'industrie.
3. Le marché américain est le principal acheteur de produits canadiens; il représente 51,2 % des exportations totales de produits agricoles et alimentaires pour 2008. Les exportations vers les

États-Unis ont augmenté de 51 % entre 1998 et 2008. Les céréales et les oléagineux sont les plus distribués à l'échelle mondiale.

La transformation au Canada constitue une perte de terrain sur la scène internationale.

4. Bien que des études antérieures stipulent que la transformation était source de compétitivité, les résultats de la recherche menée dans le cadre du présent document sont variables. Le secteur de la transformation du Canada fait croître les extrants et les exportations, mais fait perdre du terrain en matière de balance commerciale. Il accuse un certain retard par rapport à ses compétiteurs internationaux dans les domaines de l'investissement dans la recherche et de l'amélioration de la productivité.

Concurrentiel ne signifie pas nécessairement rentable.

5. En ce qui a trait aux industries à forte intensité d'exportation, les prix varient grandement et l'incidence du changement du prix des produits de base sur les revenus agricoles est considérable. Les programmes de GRE et les autres paiements du gouvernement atténuent ces écarts, augmentent les revenus agricoles et réduisent la nécessité pour les producteurs de gagner tous leurs revenus grâce au marché. Ces mesures augmentent la capacité des producteurs à concurrencer dans les marchés internationaux.
6. Les revenus agricoles ont toujours été un objectif implicite dans les études sur la compétitivité. L'objectif de l'examen mené récemment par la Chambre des communes sur la compétitivité du secteur agroalimentaire d'« améliorer la compétitivité du secteur canadien de l'agriculture et de l'agroalimentaire tout en protégeant et en améliorant les bénéfices qu'en retirent les producteurs »⁸ en est un bon exemple. Malheureusement, être compétitif ne signifie pas nécessairement être rentable, du moins à court terme. La rentabilité dans le milieu agricole est influencée par le secteur et les marchés dans lesquels une ferme opère, et par la taille de cette dernière. Il existe d'importantes économies d'échelle en agriculture et la majorité des petites fermes canadiennes ne sont pas rentables. Cependant, puisque la plupart des fermes au Canada sont de petite taille (ventes représentant moins de 250 000 dollars par année), même le fait d'être hautement compétitif à l'échelle nationale ne règlera pas les problèmes du Canada liés au revenu agricole. La réalité est la suivante : dans presque tous les scénarios concurrentiels, les prix seront trop faibles pour que les fermes de plus petite taille gagnent un revenu raisonnable grâce au marché.

La politique agroalimentaire du Canada vise davantage les revenus agricoles que la compétitivité.

7. Les gouvernements fédéral et provinciaux canadiens ont dépensé 7,072 milliards de dollars dans les secteurs agroalimentaires au cours de l'exercice 2009-2010. De ce montant, 3,1 milliards de dollars (42,9 %) ont été dépensés pour des programmes de soutien du revenu des producteurs, y compris le soutien et la stabilisation des revenus, la réduction ponctuelle des coûts, l'assurance-récolte et l'aide au financement (annexe 1). Bien que le soutien du revenu agricole contribue à la compétitivité mondiale en augmentant les revenus agricoles et en réduisant la nécessité pour les producteurs d'obtenir un rendement du marché, l'incidence à long terme de ce soutien sur la compétitivité mondiale est incertaine.

La compétitivité des secteurs agroalimentaires canadiens

La présente analyse commence au niveau de l'industrie en se penchant sur la compétitivité des secteurs de la fabrication agricole *et* alimentaire. S'en suit une analyse individuelle de chaque secteur agroalimentaire principal au Canada.

Compétitivité et fermes canadiennes

Les produits agricoles canadiens sont compétitifs dans les marchés internationaux

La valeur de la production a augmenté pour l'ensemble des fermes canadiennes (Figure 5-1); la balance commerciale et les exportations se sont améliorées au cours de la dernière décennie (Figure 5-2). Dans le secteur de l'élevage, les recettes monétaires, le commerce et la balance commerciale, ainsi que la rentabilité ont tous chuté en 2009. Dans tous les aspects importants, la compétitivité de l'élevage a été diminuée par le dollar canadien plus élevé et la mention du pays d'origine sur l'étiquetage aux É.-U. (COOL).

Les gouvernements ont dépensé 470,8 millions de dollars en recherche et développement dans le secteur de l'agriculture en 2009. Cette somme se compare favorablement aux É.-U. Les dépenses du gouvernement canadien en matière de recherche et développement en 2009 représentaient 1,2 % des recettes monétaires agricoles, comparativement à 0,8 % aux É.-U.

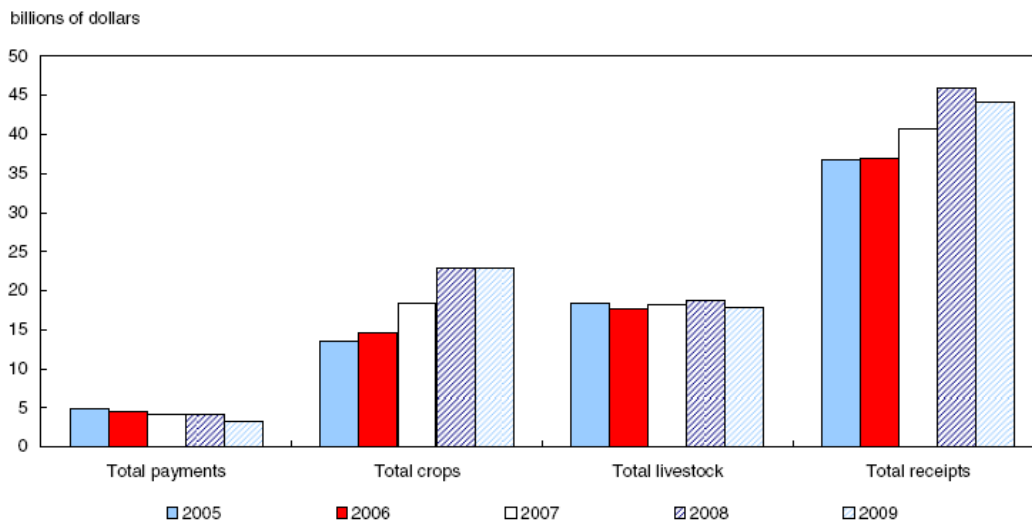


Figure 1. Recettes monétaires agricoles de 2005 à 2008. Source : Statistique Canada, Recettes monétaires agricoles, mai 2010.

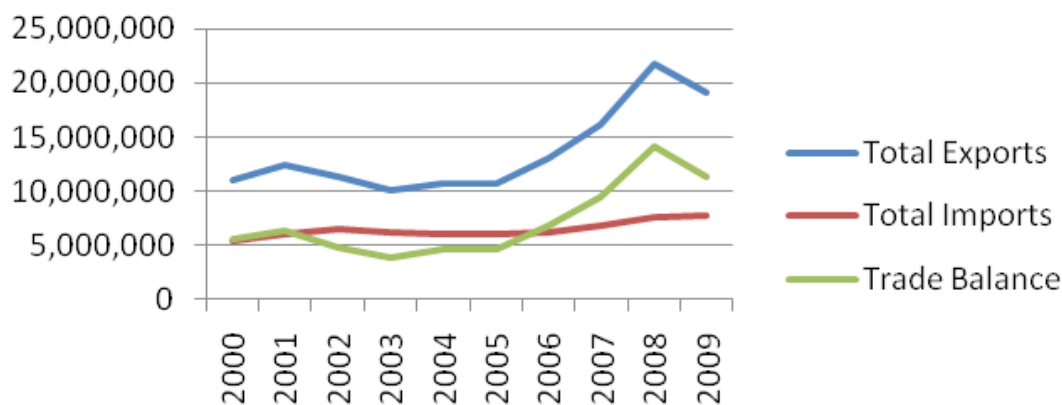


Figure 2. Exportations, importations et balance commerciale agricoles et animales canadiennes de 2000 à 2009. Source : Données commerciales.

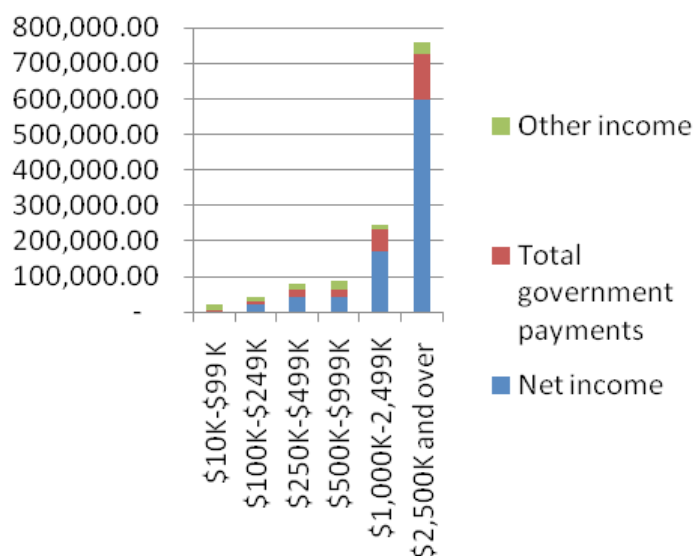


Figure 3. Revenu par classe de revenu annuel total (2007). Sparling et al 2010, en utilisant l'EFF de 2007 menée par Statistique Canada.⁸

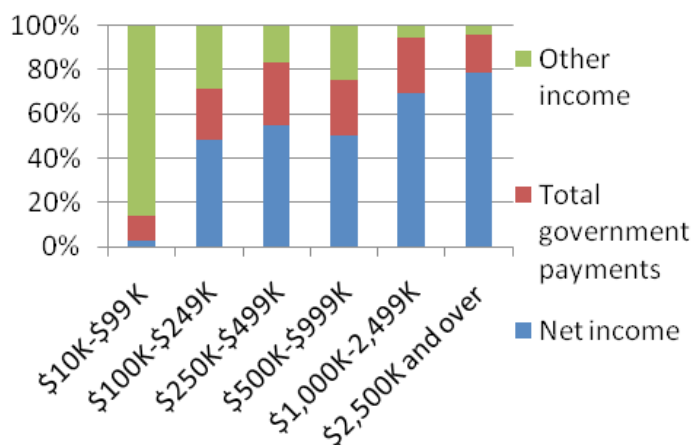


Figure 4. Pourcentage des sources de revenus par rapport au revenu familial total Canada 2007. Source : Sparling et al 2010, en utilisant l'EFF de 2007 menée par Statistique Canada.

Compétitivité ≠ Rentabilité

Une des raisons principales pour lesquelles les gouvernements ont à cœur la compétitivité du secteur agroalimentaire est le rôle qu'il joue dans le soutien des revenus agricoles. Le fait d'être compétitif dans les marchés mondiaux et l'augmentation des intrants et du commerce ne signifie pas nécessairement qu'il existe une situation de rentabilité, du moins à court terme. Au début des années 2000, bien que les prix des céréales fussent à la baisse, le Canada a continué d'exporter des céréales et des produits céréaliers même si de nombreux producteurs de céréales étaient aux prises avec des difficultés financières. La rentabilité est chose difficile particulièrement pour les petits producteurs (Figure 5-3). Les plus petites fermes canadiennes gagnent peu de revenus du marché et légèrement plus des paiements du gouvernement; elles obtiennent la majorité de leurs

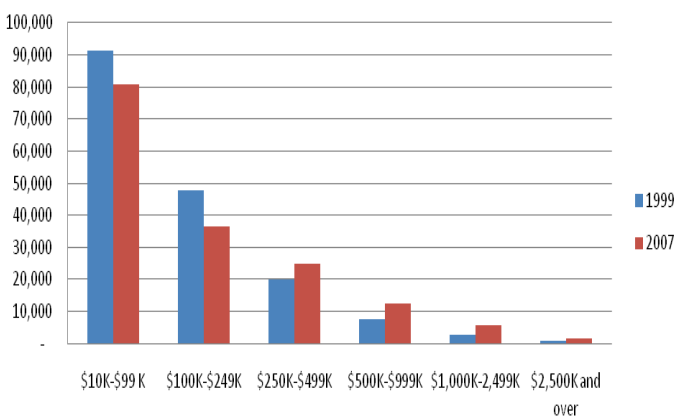


Figure 5. Répartition des fermes canadiennes selon leur revenu total. **Source :** Données commerciales en ligne d'Industrie Canada.

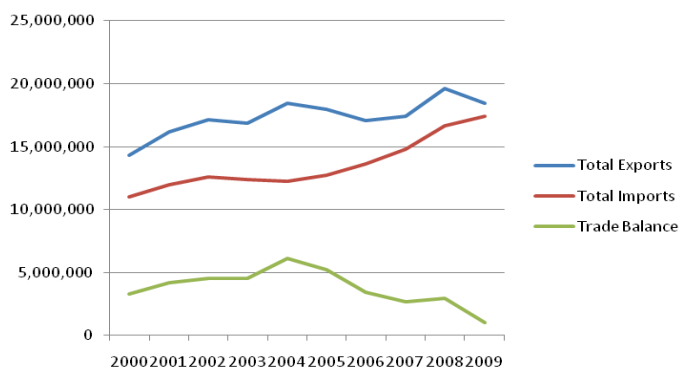


Figure 6. Exportations, importations et balance commerciale des produits alimentaires fabriqués (2000-2009) **Source :** Données commerciales en ligne d'Industrie Canada

revenus par des emplois à l'extérieur de la ferme (Figure 5-4).

Cette situation est difficile pour une industrie dans laquelle plus de 72 % des fermes canadiennes affichent des ventes annuelles inférieures à 250 000 dollars (Figure 5). Un grand pourcentage de fermes canadiennes sont peu rentables, ce qui crée des pressions pour une plus grande attribution de ressources en vue de soutenir les revenus agricoles.

Compétitivité et fabrication/ transformation des aliments

La fabrication des aliments est compétitive à plusieurs niveaux. Elle constitue une part croissante du secteur de fabrication canadien, faisant passer l'extrait de fabrication du Canada de 10,8 % en 1999 à 12,7 % en 2008. Bien que la valeur totale et la valeur ajoutée du secteur de fabrication aient augmenté, les résultats varient selon les secteurs (Tableau 5-1). Le commerce augmente, mais la balance économique dans les produits alimentaires diminue (Figure 5-6).

Au Canada, les dépenses des entreprises en recherche et développement sur les aliments et les boissons accusent un retard comparativement aux nations concurrentes, ce qui amène un défi particulier pour la fabrication des aliments (Figure 5-7). Les dépenses en capital dans la fabrication d'aliments canadiens représentent un pourcentage des ventes inférieur (2,2 %) à celui des É.-U. (2,5 %) sur une période de 10 ans.

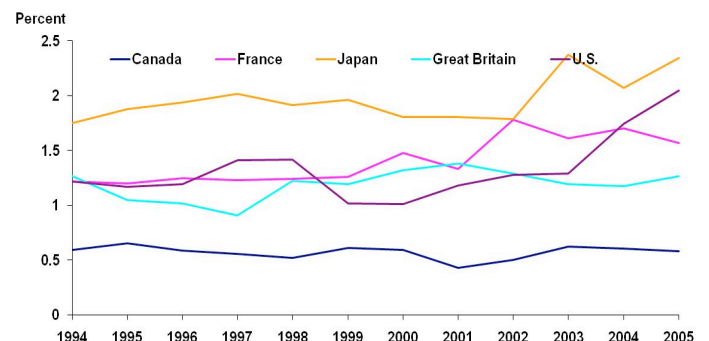


Figure 7. Dépenses liées aux aliments et aux boissons . **Source :** OECD, STAN Indicators, 2009.

Compétitivité des secteurs agroalimentaires

Céréales et oléagineux

Le secteur des céréales et des oléagineux est axé sur l'exportation. Il est compétitif dans les marchés de produits de base, mais fait face à des difficultés dans les marchés mondiaux en raison de nouveaux intrants. La compétitivité du Canada bénéficie des facteurs naturels de production, tels que le sol, le climat et la bonne génétique. Le secteur participe également à des marchés différenciés et à valeur plus élevée. Les légumineuses et le canola promeuvent les attributs de la santé. Le broyage de canola est très compétitif avec celui des États-Unis. Le secteur canadien des céréales et des oléagineux ne passe pas au secteur du biocarburant aussi rapidement que celui des États-Unis.

La compétitivité du Canada a été améliorée par la libéralisation du commerce et les politiques commerciales conçues pour ouvrir les frontières. Les programmes d'assurance-récolte subventionnée et de soutien du revenu aident à réduire les incidences des fluctuations du marché sur les fermes et diminuent le besoin de tirer un revenu du marché. Réciproquement, ces programmes permettent aux producteurs inefficaces de demeurer dans le secteur. La compétitivité est également réduite par l'infrastructure, le service et le coût de transport. Le système de réglementation canadien semble aussi diminuer l'accès à la nouvelle génétique, à la biotechnologie et aux intrants. Les occasions de recherche et de développement rentables du secteur privé sont axées sur des produits, entraînant graduellement un désavantage pour les producteurs de céréales.

Entre-temps, la hausse de la population et des revenus orientent les exportations vers l'Asie. En raison de ses exportations intensives, la grande valeur du dollar canadien élimine les exportations. Avec de tels volumes de production, le Canada doit continuer de veiller à l'efficacité de la production et de la distribution. Il existe par contre des occasions liées à des produits différenciés de plus grande valeur et l'industrie n'hésite pas à les saisir. Le secteur sera également un intervenant clé dans le secteur croissant des bioproduits et du biocarburant.

En termes de politique, le secteur des céréales et des oléagineux a besoin de soutien pour les exportations, d'un accent continu sur l'innovation ainsi que la recherche et le développement, et d'un développement du marché. Une stratégie visant les bioproduits/biocarburants est également requise.

Secteur bovin

Le secteur bovin est classé comme producteur à faible coût avec une différenciation limitée. Les É.-U. sont les principaux clients du Canada, comptant pour 78 % des exportations de bœuf canadien en 2009.

La compétitivité du secteur bovin a été améliorée par l'ALENA, la faible valeur du dollar canadien comparativement à celui des États-Unis dans les années 1990 et le début des années 2000, et par le coût occasionnellement faible des aliments pour la production de bétail. Les revenus gagnés à l'extérieur de la ferme ont diminué le besoin de gagner des revenus grâce au marché pour la production de veaux de naissance, ce qui a augmenté la compétitivité tout en réduisant l'accent mis sur l'amélioration. La compétitivité du secteur a souffert

Tableau 1. Performance du secteur de fabrication de produits alimentaires canadiens de 1998 à 2007.

	Livraisons de produits fabriqués		Livraisons de produits fabriqués	
	Valeur G\$ CA 2007	TCAC 1998-2007	Valeur G\$ CA 2007	TCAC 1998-2007
Fabrication de tous les aliments	70,2	3,2%	22,8	2,80%
Mouture des céréales et des oléagineux	6,8	1,4%	2	0,50%
Produits de viande	21,4	4,2%	6,3	5,50%
Mise en conserve de fruits et de légumes et fabrication de spécialités alimentaires	5,8	2,8%	2,6	2,80%
Produits laitiers	11,9	3,1%	2,4	0,01%
Sucre et confiseries	3,7	1,6%	1,4	0,00%
Boulangerie et tortillas	6,1	6,3%	3,1	4,00%
Aliments pour animaux	4,9	1,7%	1	0,08%
Autre	5,7	3,2%	2,7	3,40%

Tableau 2. Le secteur bovin

	Évaluation de la compétitivité	Politiques et leurs questions/incidences
Caractéristiques de l'industrie	La génétique n'est pas normalisée et principalement canadienne. Le rendement du maïs est beaucoup plus élevé que celui de l'orge, ce qui rend l'Ouest canadien moins compétitif que l'industrie des É.-U. La valeur de la céréale fourragère n'est pas établie ni consignée; l'adoption de technologies constitue une barrière à cet égard.	La recherche en génétique est limitée. Une plus grande quantité de recherche est effectuée sur l'alimentation que sur les céréales fourragères..
Intrants	La génétique n'est pas normalisée et principalement canadienne. Le rendement du maïs est beaucoup plus élevé que celui de l'orge, ce qui rend l'Ouest canadien moins compétitif que l'industrie des É.-U. La valeur de la céréale fourragère n'est pas établie ni consignée; l'adoption de technologies constitue une barrière à cet égard.	La recherche en génétique est limitée. Une plus grande quantité de recherche est effectuée sur l'alimentation que sur les céréales fourragères
Veau de naissance	Cet aspect continue d'être dominé par les petits exploitants pour lesquels le bœuf n'est qu'une partie de leur ferme et de leur vie.	Les petites fermes et les faibles revenus ont une incidence sur les perceptions en matière de revenu et les demandes de soutien.
Parcs d'engraissement	Ils sont désavantagés par les longs délais d'approbation pour les produits pharmaceutiques. Il ne s'agit pas nécessairement de la solution la moins coûteuse. Le coût et la disponibilité de la main d'œuvre présente un défi.	Ils doivent traiter avec les approbations réglementaires, l'ESB et la force du dollar canadien.
Transformation	L'abattage canadien est moins productif que celui des É.-U. Le coût et la disponibilité de la main d'œuvre présente un	Le haut niveau de concentration entraîne des demandes de mesures gouvernementales. Les exigences du HACCP limitent la croissance des petits opérateurs
Transformation plus poussée	Les usines canadiennes sont moins productives que les usines américaines (portée et extrant/employé). Le coût et la disponibilité de la main d'œuvre présente un défi.	Les exigences du HACCP limitent la croissance des petits opérateurs

Tableau 3. Le secteur porcin

	Évaluation de la compétitivité	Politiques et leurs questions/incidences
Caractéristiques de l'industrie	L'industrie du porc s'est transformée; son accent est passé des opérations de naissance-finition contenues à des unités beaucoup plus grandes axées sur une partie du processus : porcelets, sevrage hâtif et opérations de croissance. La production et la transformation se sont déplacées vers l'ouest du pays	Élimination de la subvention pour le transport des grains.
Tendances du marché	Les économies en développement consomment plus de viande rouge alors les économies développées en consomment moins. En 2009, COOL et la valeur élevée du dollar canadien ont fait chuter de 12 % les ventes d'animaux de moins de 50 lb et de 34 % celles des porcs de plus forte taille.	Soutien de l'exportation vers l'Asie et examen de COOL aux É.-U.
Intrants	Les aliments/aliments complémentaires et la génétique sont spécialisés pour l'industrie. La production de truie est élevée. Le rendement du maïs est beaucoup plus élevé que celui de l'orge, ce qui rend l'Ouest canadien moins compétitif que l'industrie des É.-U.	Politiques en place pour soutenir l'achat d'intrants.
Ferms	Les fermes canadiennes font de la grande culture; elles sont professionnelles et très intégrées. Les intrants, la disponibilité et le coût de la main d'œuvre présentent un défi.	Le cycle profond du porc entraîne la rationalisation; le gouvernement offre de l'aide dans le cadre de la transition.
Transformation	L'abattage canadien est moins productif que celui des É.-U. en raison de la faible capacité. La disponibilité et le coût de la main d'œuvre présentent un défi.	Le cycle profond du porc entraîne la rationalisation; les exigences de la GRE limitent la croissance des petits opérateurs.
Transformation plus poussée	Les usines canadiennes sont moins productives que les usines américaines (portée et extrant/employé). La disponibilité et le coût de la main d'œuvre présentent un défi. L'innovation de produits doit être développée.	Le cycle profond du porc entraîne la rationalisation; les exigences de la GRE limitent la croissance des petits opérateurs.

du manque de portée et de modernisation dans la transformation en comparaison avec les États-Unis. Les augmentations de rendement des É.-U. comparativement à celles du Canada réduisent l'avantage concurrentiel de ce dernier dans la production bovine. COOL a réduit la compétitivité du secteur bovin canadien, tout comme l'a fait la valeur croissante du dollar canadien. Le fait que le secteur n'est pas suffisamment axé sur la qualité et la normalisation entrave également la compétitivité.

Parmi les politiques qui ont amélioré la compétitivité du secteur bovin canadien, notons les suivantes : la libéralisation du commerce, le retrait de la LTGO, les politiques fiscales, les programmes de GRE, les paiements ponctuels pendant la crise d'ESB et la politique commerciale visant la réouverture des frontières.

En vue de surmonter les défis futurs, tels que la force du dollar, la structure de l'industrie ainsi que le nombre et l'indépendance des participants à temps partiel, le secteur doit se repositionner dans une situation de valeur ajoutée en mettant l'accent sur le produit plutôt que sur la différenciation du coût. Les exportations devraient être détournées des États-Unis vers des marchés à valeur ajoutée au Japon et en Chine, même si l'exportation du bétail continuera de cibler les États-Unis. En vue de soutenir ce positionnement, les politiques gouvernementales doivent encourager le développement du marché, l'innovation, ainsi que la recherche et le développement. Les mesures contre le COOL doivent persévérer afin d'assurer la position du Canada à titre de fournisseur privilégié.

Secteur porcin

Le secteur porcin canadien est classé comme un exportateur à faible coût ayant une différenciation limitée, mais une qualité contrôlée. Le Japon et les États-Unis sont les principaux consommateurs de porc canadien, et comptent pour 70 % des exportations totales en 2009.

La compétitivité a été améliorée par plusieurs facteurs, dont les suivants : ALENA, la faible valeur du dollar canadien comparativement à celui des États-Unis dans les années 1990 et le début des années 2000, le faible coût de production des porcs d'engraissement, la productivité des truies et la croissance notable de l'échelle de production ainsi que la restructuration du secteur vers une production et une transformation plus efficace.

La compétitivité du secteur a également été améliorée par les politiques commerciales du gouvernement. En raison de la nature du cycle du porc, les programmes de GRE ont été particulièrement utiles pour la réduction des risques et l'augmentation des revenus globaux pour les producteurs. Le Programme de transition des exploitations porcines a contribué à la réduction

de l'industrie et à la reprise découlant du récent ralentissement économique prolongé, le résultat de la compétitivité réduite de l'industrie porcine canadienne en raison de la valeur croissante du dollar canadien et de COOL. Les fausses idées des consommateurs à propos de la grippe porcine ont également réduit les exportations. Le secteur de la transformation n'est pas compétitif avec celui des É.U. en raison d'un manque de portée et de modernisation.

Le secteur doit se repositionner dans une situation de valeur ajoutée en mettant l'accent sur le produit plutôt que sur la différenciation du coût. Les exportations devraient être détournées des États-Unis vers des marchés à valeur ajoutée au Japon et en Chine, ce qui signifie une transition du bétail vers la viande transformée. Le secteur de la transformation doit investir dans l'innovation en vue d'améliorer sa compétitivité. Afin de soutenir ce repositionnement, des politiques gouvernementales favorisant le développement des marchés, de l'innovation ainsi que de la recherche et du développement sont requises. Les mesures prises contre COOL doivent être maintenues.

Secteur horticole

L'horticulture canadienne est variée, allant des fruits et de la production de serre aux légumes de plein champ et aux pommes de terre. Le secteur a accusé une croissance considérable au cours des dernières années, alimentée par la faible valeur du dollar canadien et les accords commerciaux de l'ALENA. La croissance a été particulièrement élevée dans le secteur de la production de serre ainsi que dans la production et la transformation de fruits et de légumes.

En raison de la nature diverse du secteur de l'horticulture, la position concurrentielle tend à varier selon le produit. Une grande partie de l'industrie est axée sur la production à faible coût et le prix, particulièrement pour la transformation des pommes de terre, des fruits et des légumes. Il existe des occasions de plus grande valeur dans le cadre de la production biologique, pour fournir des produits aux marchés alimentaires et marchés locaux. Les programmes alimentaires locaux bénéficient de l'horticulture. Des investissements ont récemment eu lieu dans la transformation par surgélation individuelle.

La compétitivité du secteur horticole a été améliorée par les accords commerciaux de l'ALENA, la faible valeur du dollar canadien comparativement à celui des États-Unis dans les années 1990 et le début des années 2000 et les conditions climatiques (pour les produits tels que les pommes de terre, le climat peut réduire les possibilités de maladies). Les programmes de GRE ont également fait leur part au niveau des fermes. La compétitivité est inhibée par les coûts plus élevés de l'énergie et de la main d'œuvre qui ont cours au Canada comparativement à ses concurrents. La montée du dollar canadien a

Tableau 4. Le secteur horticole.

	Évaluation de la compétitivité	Politiques et leurs questions/incidences
Caractéristiques de l'industrie	Le Canada jouit d'une industrie horticole variée, avec une production active de fruits et de légumes particulièrement en Ontario et en Colombie-Britannique, de baies dans l'est, de pommes de terre et d'autres légumes dans l'ensemble du pays. Le Canada est également très actif en production de serre et en culture florale, particulièrement en Ontario et en Colombie-Britannique.	
Tendances du marché	L'horticulture connaît une phase d'expansion dans plusieurs directions : l'accent est mis sur le rôle des fruits et des légumes pour la santé, les tendances alimentaires locales et la croissance des marchés des producteurs ainsi que la tendance de désigner les produits alimentaires comme naturels en y ajoutant des fruits et des légumes. Le Canada a perdu une certaine capacité de transformation au cours des dernières années.	Soutien de l'exportation vers l'Asie et examen de COOL aux É.-U.
Intrants	L'énergie et la main d'œuvre sont des intrants clés pour le secteur. Parmi les projets récents, notons les programmes.	Efficacité énergétique, programmes d'accueil de la main d'œuvre temporaire aux fins de la production horticole.
Fermes	La taille et l'accent des fermes varient grandement. La majorité des fermes fruitières sont étalées vers les fermes de plus petite taille alors que les serres et les fermes de pommes de terre sont réparties plus uniformément dans l'ensemble des catégories de revenus. Les exportations de légumes sont axées presque exclusivement sur les É.-U. L'exportation de produits frais a chuté pour atteindre 376 millions de dollars en 2009, tandis que les exportations de produits de serre sont plutôt stables, à environ 1 milliard de dollars, dont 98,6 % sont dirigées vers les É.-U. L'exportation de fruits compte pour 196 millions de dollars, et 90 % de celle-ci est dirigée vers les É.-U.	Accès à une main d'œuvre saisonnière avec l'aide des politiques.
Transformation	La transformation des fruits et des légumes au Canada représentait une industrie de 5,8 milliards de dollars en 2007, avec des entreprises réparties partout au pays. La production totale était plutôt stable de 2002 à 2007, malgré le fait que l'efficacité ait augmenté en raison de la croissance de la valeur ajoutée par employé à 2,9 % au cours de la dernière décennie. La simple nature de l'emballage d'une grande partie de la transformation signifie que l'industrie est dominée par des usines de petite taille et des micro-usines. Les exportations ont atteint un plateau au cours des dernières années, s'établissant à peine au-delà des 2 milliards de dollars en 2009, dont 88 % à destination des États-Unis.	

diminué les avantages à l'égard des frais dans le marché américain.

Dans le futur, la compétitivité du secteur horticole sera affectée par la hausse de la valeur du dollar canadien, la capacité de transformation et les coûts plus élevés de l'énergie. L'industrie devra mettre l'accent sur la réduction des coûts afin de demeurer compétitive aux É. U. et devra cerner les marchés de plus grande valeur. En vue d'exploiter pleinement le potentiel de l'industrie, une capacité additionnelle de transformation sera nécessaire. Les politiques devraient être axées sur les programmes visant la réduction des coûts, particulièrement ceux de l'énergie. La création d'occasions dans les marchés alimentaires locaux devrait continuer, tout comme le devraient les investissements dans l'innovation et la recherche et le développement dans le secteur.

Secteurs des produits laitiers et de la volaille

Protégés par la gestion de l'offre, les secteurs des produits laitiers et de la volaille sont des industries coûteuses axées uniquement sur le marché national.

Les secteurs des produits laitiers et de la volaille ne sont pas concurrentiels dans les marchés internationaux. Pour qu'ils puissent être compétitifs internationalement, il faudrait restructurer complètement les industries et rationaliser les opérations d'élevage et de transformation. Les agriculteurs canadiens devraient être en mesure d'être compétitifs, particulièrement dans le secteur des produits laitiers, mais avec des niveaux de revenus beaucoup plus bas et une portée plus vaste. La transformation aurait besoin d'un réinvestissement majeur et d'une portée plus vaste.

Tableau 5. Le secteur des produits laitiers et de la volaille.

Évaluation de la compétitivité

Caractéristiques de l'industrie	<p>Secteur laitier : Axé sur le marché national; l'offre est gérée et protégée par des barrières douanières très élevées, mais le Canada avait quand même une balance commerciale de -344 millions de dollars en 2009 pour le secteur laitier, les fromages spécialisés constituant les principaux produits importés.</p> <p>Volaille : Axé sur le marché national; l'offre est gérée et protégée par des barrières douanières très élevées. L'industrie est composée de plusieurs niveaux, l'alimentation et le couvoir sont fréquemment contrôlés par les entreprises de transformation du secteur du poulet à griller.</p>	<p>Gestion de l'offre, position dans les échanges commerciaux de l'OMC est de protéger la gestion de l'offre</p>
Intrants	<p>Secteur laitier : Intrants de culture et équipement pour les cultures ainsi que pour les produits laitiers. Le Canada n'est pas compétitif pour certains grains, produits chimiques et équipement qui sont souvent produits par des multinationales à l'extérieur du Canada. Le déséquilibre commercial dans les produits chimiques et l'équipement était de 2,5 milliards de dollars en 2009. L'industrie de la génétique animale est très forte et concurrentielle sur le marché international, générant 100 millions de dollars en exportations en 2009. Les aliments/aliments complémentaires et la génétique sont spécialisés pour l'industrie.</p> <p>Volaille : L'alimentation est une industrie nationale. De nombreuses compagnies de production d'aliments sont intégrées à des grandes compagnies de transformation. Les poussins sont fournis par les couvoirs, qui sont également souvent intégrés depuis avant les années 1990. La majorité de l'équipement est importée. Les productions d'œufs à couver sont gérées afin de contrôler l'offre de poussins et d'œufs.</p>	
Fermes	<p>Secteur laitier : Beaucoup plus petite échelle qu'aux É.-U. ou qu'en Nouvelle-Zélande – la croissance est contrainte par la capacité d'atteindre les quotas, tant en raison du coût que de la disponibilité. L'investissement le plus important d'une ferme est le quota. La plupart des fermes sont très professionnelles, mais indépendantes. Les revenus sont élevés et stables puisque les producteurs ont le pouvoir d'établir les prix. Il existe un transfert de revenu important de la part des consommateurs. En raison de l'énorme investissement dans le quota par animal, le ratio ventes-actif indique un effet d'échelle beaucoup plus faible que celui des autres industries.</p> <p>Volaille : Beaucoup plus petite échelle qu'aux É.-U. et indépendantes pour la plupart. La croissance est restreinte par les limites sur les quotas et le coût élevé de ces derniers. L'investissement le plus important d'une ferme est le quota. La majorité des fermes sont modernes et automatisées, mais leur structure de coûts est beaucoup plus élevée qu'aux É.-U. Le pouvoir d'établir les prix maintient les revenus élevés et stables. Les prix sont établis en fonction des coûts de production, et non selon les prix du marché international. Il existe un transfert de revenu important de la part des consommateurs. En raison de l'investissement dans le quota, le ratio ventes-actif indique un effet d'échelle beaucoup plus faible que celui des autres industries, qui est toutefois plus élevé que celui du secteur laitier.</p>	<p>Gestion de l'offre, les coûts sont assumés par les consommateurs, GRE, les paiements aux fermiers dont l'offre est gérée sont inférieurs à ceux des autres secteurs</p>
Transformation	<p>Secteur laitier : L'accès aux produits laitiers est limité par la croissance des limites du système de commercialisation, qui se produit par la voie de l'acquisition; cela limite également l'innovation en matière de produits. La portée est inférieure à celle des compétiteurs. La valeur ajoutée par employé chute à un rythme de 1,7 % par année (Figure D2).</p> <p>Il existe un haut niveau de propriété en coopérative. Les barrières du commerce interprovincial restreignent également la rationalisation de l'industrie ainsi que l'innovation.</p> <p>Volaille : L'accès à la volaille est limité par le système de commercialisation, qui crée avec efficacité un système de quota pour la transformation. La croissance se produit principalement par la voie de l'acquisition. Seulement huit établissements ont plus de 500 employés. L'innovation est limitée par la difficulté d'accès aux matériaux primaires, malgré le fait que le système tente de soutenir les nouveaux produits par l'offre. La portée est inférieure à celle des É.-U. et les transformateurs canadiens accusent un retard comparativement à leurs homologues américains en fait de taille, de productivité, de croissance et d'efficacité.</p> <p>La valeur ajoutée par employée s'améliore. Les barrières du commerce interprovincial restreignent également la rationalisation de l'industrie ainsi que l'innovation.</p>	<p>Limitée par le système de gestion de l'offre.</p>
Further processing	<p>Secteur laitier : Croissance des produits laitiers de grande valeur.</p> <p>Volaille : Généralement effectuée par les compagnies de transformation.</p>	

La gestion de l'offre a limité l'atteinte d'économies d'échelle pour l'élevage et la transformation, et restreint les investissements dans la transformation de pointe et dans l'innovation de produits. Le manque de compétition et d'offre réduit l'innovation dans la transformation au Canada. Il est plus probable que la gestion de l'offre persévère à moyen terme, mais elle pourrait subir des pressions si les barrières douanières sont réduites dans le cadre des négociations futures de l'OMC. Le coût de la gestion de l'offre est supporté par les consommateurs, non par le gouvernement, ce qui en fait une option souhaitable politiquement.

L'industrie doit être axée sur le soutien de l'efficacité afin de réduire les coûts pour les consommateurs et d'augmenter la compétitivité. Elle doit également améliorer les systèmes en vue d'appuyer la différenciation et l'innovation des nouveaux produits. Les gouvernements, les producteurs et les transformateurs doivent collaborer à la recherche de nouveaux modèles pour soutenir l'innovation et l'efficacité. Le soutien de l'investissement et des capacités de traitement améliorées au Canada est nécessaire.

Sommaire et stratégies de l'industrie

Les exportations sont essentielles à la compétitivité des secteurs horticole, bovin, céréalier et oléagineux canadiens. Ces secteurs ont tenté de se positionner à titre de producteurs à faible coût, tout en recherchant et en exploitant les marchés de valeur plus élevée lorsque cela était possible. Les secteurs dont l'offre est gérée ne sont pas compétitifs dans les marchés mondiaux et sont axés sur le marché national.

Les secteurs d'exportation canadiens ont bénéficié des avantages naturels, tels que le climat favorable et le territoire. La compétitivité de ces secteurs a été améliorée par la libéralisation du commerce (tel que par l'ALENA) et parfois, par la faible valeur du dollar canadien. La proximité du Canada aux États Unis a été un facteur principal dans les exportations canadiennes. En 2008, bien le taux était inférieur au niveau de 67 % réalisé en 2002, les É. U. comptaient pour 51,2 % des exportations totales. Ce facteur a été particulièrement important pour permettre au Canada d'être compétitif dans l'exportation du bétail. Les politiques telles que COOL nuisent au secteur bovin. Un dollar qui a une grande valeur aura une incidence négative sur la compétitivité de tous les secteurs d'exportation. D'autres politiques encourageant l'innovation, le développement du marché ainsi que la recherche et le développement ont également été bénéfiques. Au niveau des producteurs, les programmes de GRE ont contribué à l'atténuation des cycles commerciaux et des chocs imprévus.

Il est fort probable que la valeur du dollar canadien restera élevée dans le futur proche. Les secteurs d'exportation en particulier devront donc améliorer l'efficacité et réduire les coûts tout en recherchant des occasions de différenciation de valeur ajoutée. La différenciation se produira sur une variété de paramètres. L'horticulture ainsi que les céréales et les oléagineux utiliseront la santé à titre d'aspect de différenciation. Les produits de viande devront mettre l'accent sur l'atteinte des attentes de haut niveau des consommateurs en matière de qualité, de goût et de santé, ainsi que le bien-être et l'incidence sur l'environnement.

L'industrie tente d'atteindre ces objectifs par la voie de stratégies de secteur individuel. Le secteur des légumineuses, qui a connu une croissance importante, a deux objectifs stratégiques : améliorer la valeur par la voie du développement de nouveaux marchés, de nouvelles utilisations, de la promotion de la santé et des avantages de la nutrition et de l'environnement, ainsi que la réduction des coûts par la voie de l'accès compétitif aux marchés et de l'efficacité dans la commercialisation et le transport. Le secteur du canola est axé sur l'augmentation de la taille de l'industrie en vue d'atteindre la cible de 15 millions de tonnes de demande et de production pour le marché. Il est axé sur : les marchés de grandes valeurs et la promotion des propriétés saines; l'appui des carburants renouvelables; l'appui des règlements reposants sur la science; et le soutien de la recherche agronomique, le transfert de technologies et l'extension.

Les secteurs bovins et porcins sont axés sur l'amélioration de l'accès au marché. La stratégie du secteur bovin est de bâtir une industrie dynamique et rentable avec des produits de haute qualité grâce à l'accès au marché, le soin du bétail, la santé du bétail, le classement/l'inspection, l'intendance environnementale, la commercialisation ainsi que les politiques gouvernementales et réglementaires. La stratégie du secteur porcin est d'améliorer le succès par la voie de l'accès au marché, de la compétitivité, de la confiance des consommateurs et de la défense des politiques publiques. Le secteur porcin a également une stratégie de transition visant le passage à une industrie de plus petite taille, plus écologique et plus autonome. Les secteurs dont l'offre est gérée tentent de réduire les coûts et de différencier davantage leurs produits, tout en conservant la gestion de l'offre.

Le secteur horticole canadien dispose de projets visant l'augmentation rentable de la valeur de la production (à 10 milliards de dollars) et l'augmentation de la part du marché de la production canadienne dans les services alimentaires et les ventes au détail d'aliments. Ce secteur bénéficie déjà d'un plus grand intérêt dans la santé et jouit d'occasions importantes d'augmentation de l'offre de produits transformés, congelés et frais.

Politique et futur de la compétitivité du secteur agroalimentaire

Recommandations

1. Augmenter l'investissement dans la recherche et le développement en agriculture et en alimentation – le Canada accuse un retard par rapport à ses compétiteurs mondiaux dans l'investissement dans la recherche et le développement industriels, particulièrement relié à la transformation des aliments. De plus, la nature bénéfique du soutien du gouvernement dans la recherche et le développement agricole est bien connue. Une stratégie doit être mise sur pied en vue d'augmenter les investissements publics et privés dans la recherche et le développement, particulièrement axés sur les avantages canadiens. L'amélioration de l'accès aux crédits d'impôts pour la recherche scientifique et le développement expérimental pour les compagnies agricoles et alimentaires devrait être une priorité.
2. Moderniser le secteur de transformation canadien – Deux facteurs rendent l'investissement dans le secteur de transformation canadien essentiel. Premièrement, le secteur prend du recul en matière d'efficacité et il a besoin de modernisation. Deuxièmement, les occasions pour des exportations de plus grande valeur vers les É. U. se présenteront pour la viande transformée plutôt que pour le bétail.
3. Dédier une plus grande quantité de ressources pour l'investissement dans la compétitivité – Avec des ressources limitées, il est virtuellement impossible d'atteindre la compétitivité mondiale et un revenu sain pour toutes les fermes. Les deux objectifs nécessitent des stratégies d'investissement très différentes. En ce moment, une grande partie des dépenses du gouvernement en agroalimentaire est axée sur le deuxième objectif par la voie de programmes qui fournissent aux producteurs des paiements de soutien. En vue de concurrencer dans les marchés internationaux, nombre de parties du secteur agroalimentaire canadien ont été classées comme des exportateurs et des producteurs à faible coût. Cependant, à mesure que le marché évolue, certaines composantes ont commencé le processus de « décommodisation » en différenciant leurs produits, ce qui déplace au moins une partie de leur production des marchés de produits. L'innovation, la recherche et le développement, le développement de marchés et

des activités semblables sont requises en vue de maintenir et d'améliorer la compétitivité du Canada dans les marchés différenciés. Cela nécessiterait un changement dans le soutien gouvernemental, de l'accent mis sur le paiement direct aux producteurs soutenant le revenu agricole à l'investissement dans la compétitivité future par la voie de la recherche, du développement de marchés et de l'amélioration des capacités de l'industrie. Ce changement soutiendrait les revenus agricoles de façon moins directe, mais avec des avantages économiques et salariaux à plus long terme.

4. Continuer à améliorer l'accès au marché américain et réduire les limites imposées par COOL.
5. Continuer d'investir dans le développement des exportations, particulièrement en Chine et en Inde – La croissance dans ces marchés, ainsi que les occasions de vente de produits à valeur plus élevée, continuera de progresser à mesure que ces économies prendront de l'ampleur et deviendront plus riches.
6. Continuer de préparer les secteurs dont l'offre est gérée pour des niveaux accrus de compétition – Les secteurs dont l'offre est gérée ne sont pas concurrentiels à l'échelle mondiale. Les transferts provenant des consommateurs par la voie de prix élevés et de contrôles douaniers, plutôt que par des paiements du gouvernement, créent des revenus élevés stables pour les secteurs dont l'offre est gérée. Dans un monde moins protégé, les producteurs et les transformateurs devraient effectuer des ajustements importants. Les politiques gouvernementales pourraient contribuer à la transition, à l'ajustement et à l'éventuel repositionnement compétitif.
7. Développer des stratégies pour de nouvelles occasions qui redéfiniront le futur de l'agriculture
 - Alimentation et santé
 - Biocarburants et bioproduits
 - Quels rôles l'agriculture jouera-t-elle dans l'assurance de la durabilité des fermes et de l'industrie au Canada?

Veillez noter que les annexes et l'appendice suivant sont disponibles seulement en anglais.

Annex

Grains and Oilseeds

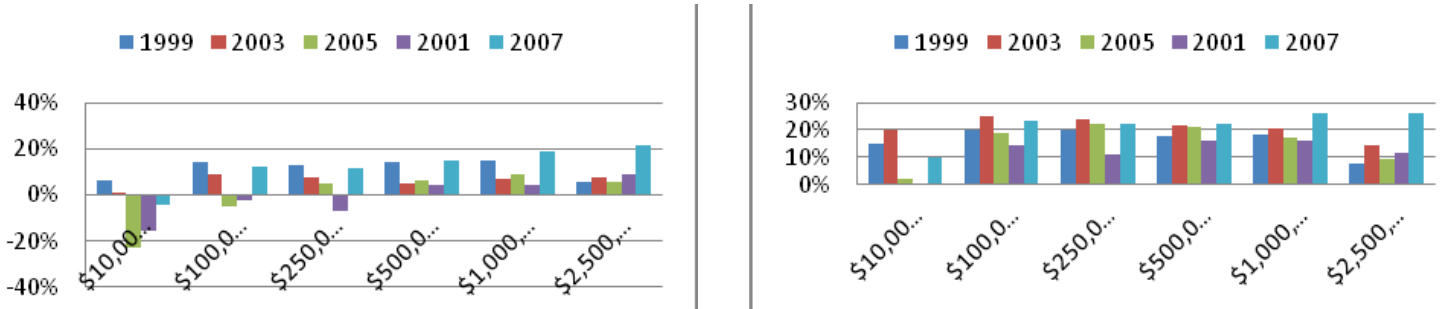


Figure 8. Gross margins for grains & oilseeds producers by revenue class before government payments & after government payments – 1999-2007.⁹

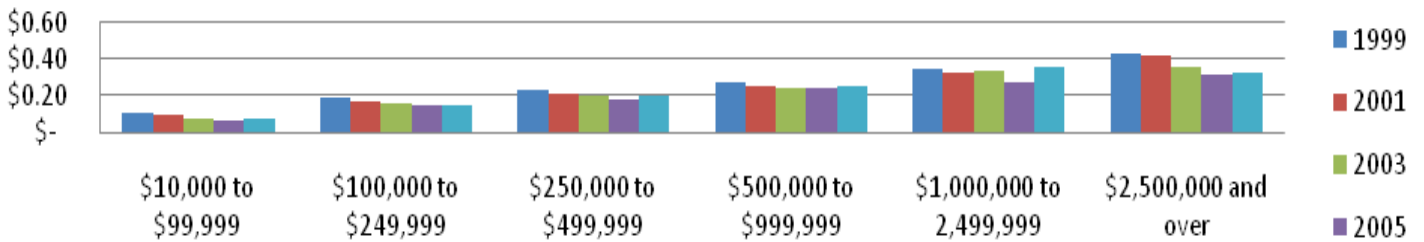


Figure 9. Sales to asset ratios for grain and oilseed farms increase over revenue classes.

While there has been growth in the volume of canola exports, exports of barley, peas, durum and wheat excluding durum have been flat or declining slightly.¹⁰

Many producers have moved into the production of pulse crops. Figure 5-11 shows the growth in Canadian farm cash receipts from lentils.¹¹

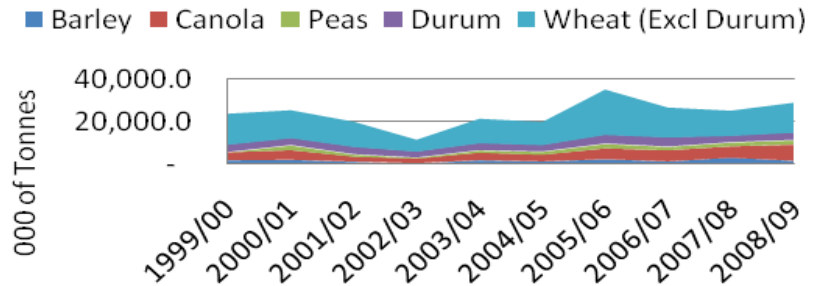


Figure 10. Canadian Bulk Exports.

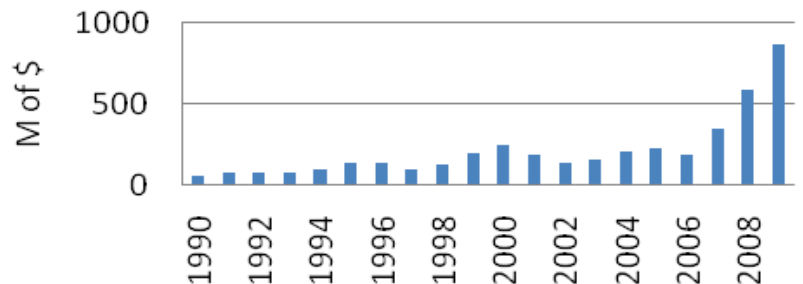


Figure 11. Farm Cash Receipts from Lentils.

Beef Sector

Scale and technology issues contribute to lower productivity in Canada's slaughter sector.

Tableau 6. Cost Comparison Canada/US Animal Slaughter (Red Meat, Excluding Poultry) (NAICS 31611)

2007	# of Employees	Total Shipment Value	Ship/Employee
Can (C\$)	26,595	10,100,000,000	\$ 379,770
US (C\$)	142,334	72,850,186,905	\$ 511,825

Canada's feeding sector is becoming more disadvantaged relative to the US because of a yield differential between corn and barley.

Canada's exports of live cattle and beef fell by 21% in 2009.

In 2009, Canada's major customer for beef was the US, accounting for 78%. Mexico and Japan were the next largest customers, accounting for 11% and 4% respectively.

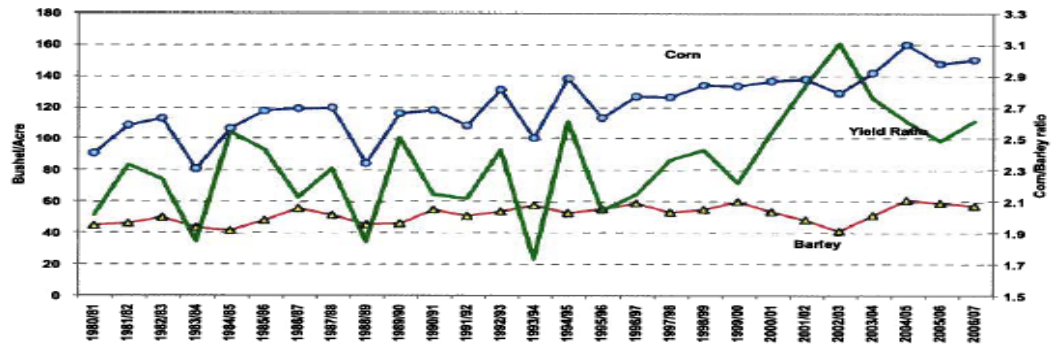


Figure 12. US Corn and Canadian Barley Yields. Source : Reproduced from Informa Economics, "Task 2: US and Canadian Cow Calf and Backgrounding Sectors Evaluation", August 2006 based on published data supplied by Statistics Canada, USDA, and Alberta Grain Commission.

Pork

Gross margins for hog producers by revenue class before government payments & after government payments –

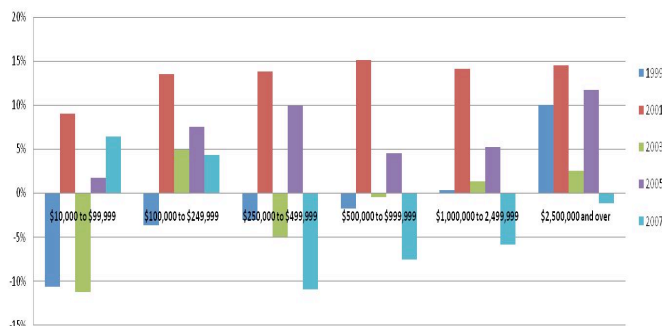


Figure 14. Hog and Pig: Margins for Different Revenue Classes 1997-2007 Excluding Government Payments.

Canada's Live Cattle & Beef Trade

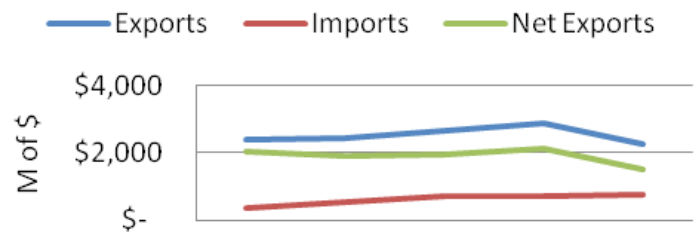


Figure 13. Canada's Live Cattle & Beef Trade.

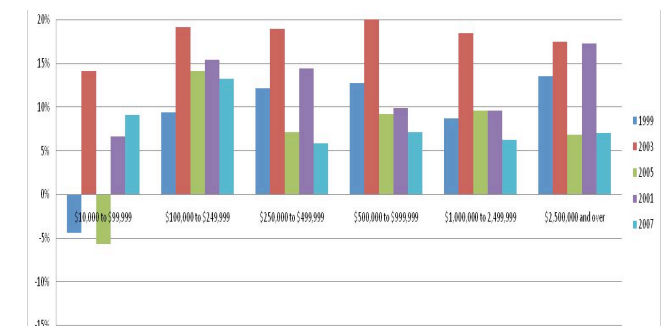
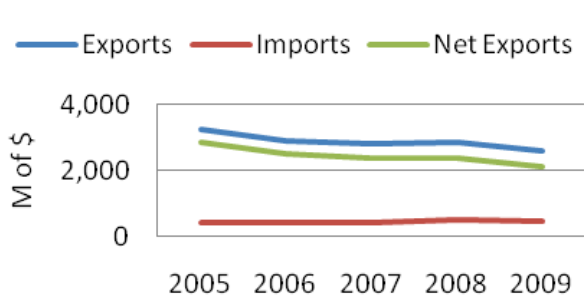


Figure 15. Hog and Pig: Margins for Different Revenue Classes 1997-2007 Including Government Payments.



1999-2007¹²

Canadian exports of hogs and pork are falling. In 2009, Japan and the US were the top customers for Canadian pork accounting for 37% and 33% of Canadian exports respectively.

Canada is more productive in terms of sow births and weanings.

Figure 16. Canadian Hog and Pork Trade.

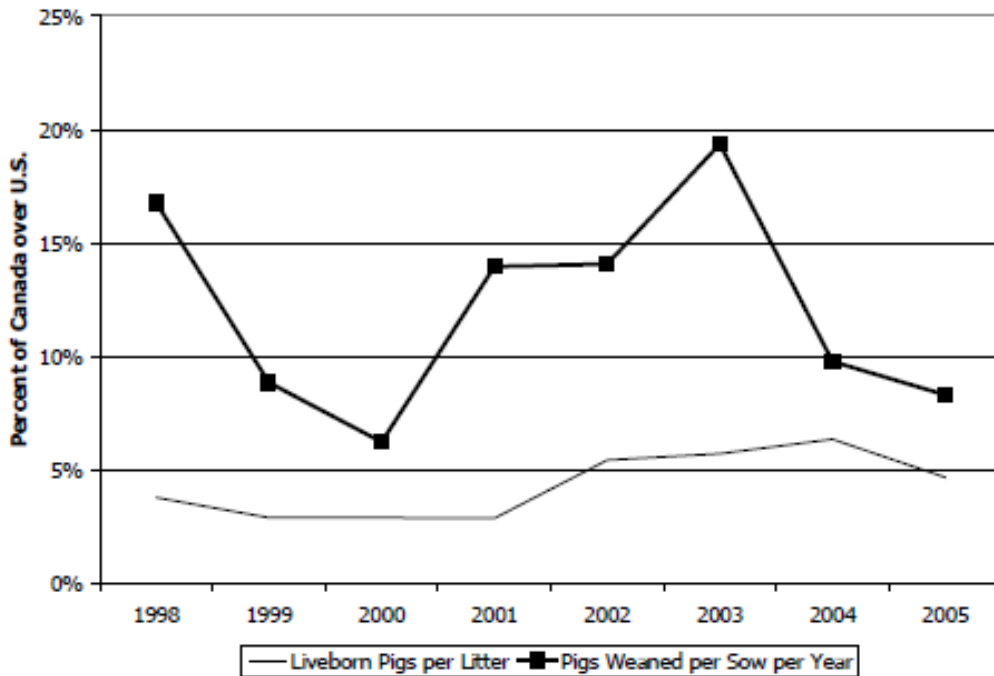


Figure 5-17. Historic Differences in Canadian and US Sow Productivity. Source : George Morris Centre, "Competitiveness in the Canadian Pork Segment: A Reassessment," 2006.

Dairy

Sales to asset ratios are quite flat across revenue classes indicating that there are few scale economies.

Based on manufacturing value-added per employee, the sector is not becoming more productive over time.

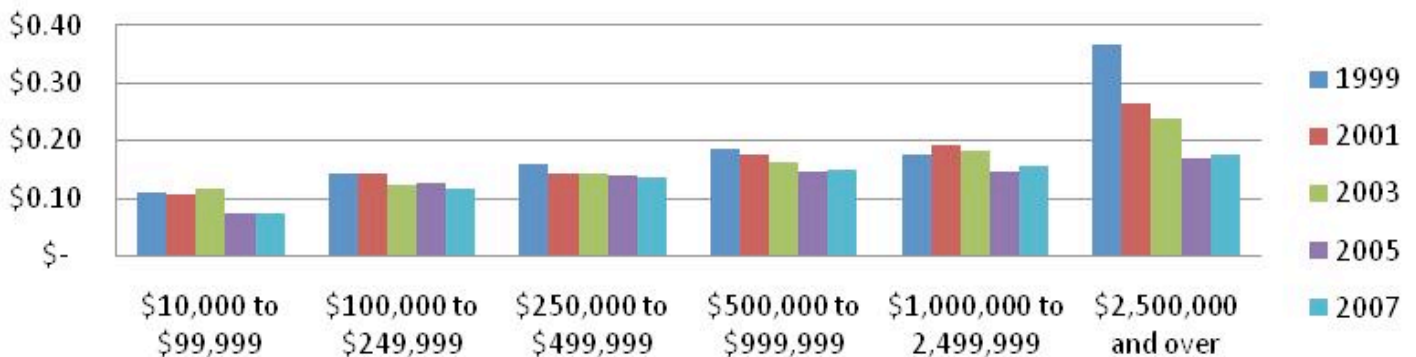
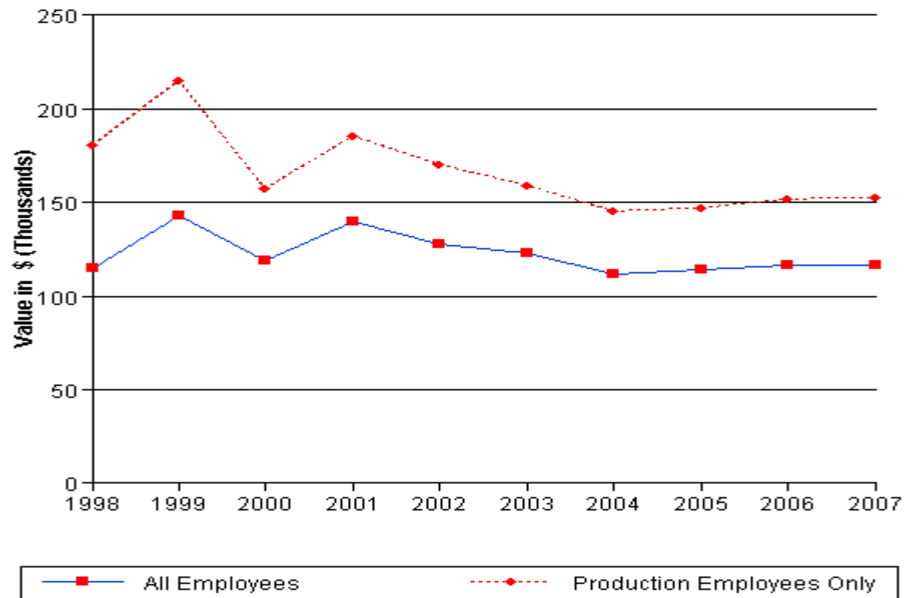


Figure 18. Sales to Asset ratios for dairy farms by revenue class – 1999-2007. Source : Sparling et al. 2010 based on Statistics Canada data

Figure 19. Manufacturing Value-Added per Employee: 1998-2007 All Employees vs. Production Employees Dairy Product Manufacturing (NAICS 3115)
 Source : Statistics Canada, special tabulation, unpublished data, Annual Survey of Manufactures, 1998 to 2003; Annual Survey of Manufactures and Logging, 2004 to 2007.



Poultry

The sales to asset ratio increases across revenue class (Sales to Asset ratios for poultry farms by revenue class – 1999-2007).¹³

Processing productivity has improved.¹⁴

Sales to Asset Ratio: Poultry and Egg

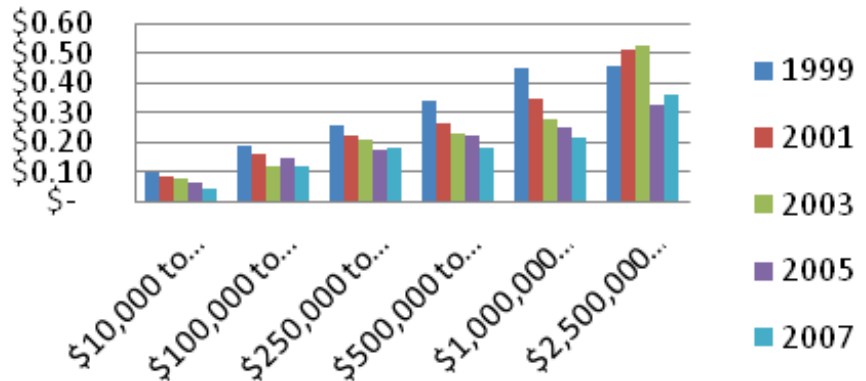


Figure 20. Sales to Asset Ratio: Poultry and Egg.

Table 7. Poultry Processing Output per Employee

	1998 Value (000 of \$)	2007 Value (000 of \$)	CAGR 1998-2007
Manufacturing Revenues per Employee	192.8	262.6	3.1%
Manufacturing Value-Added per Employee	60.3	82.3	3.1%

Horticulture

Canada's horticulture sector is diverse with fruits and vegetables produced across the country in fields, greenhouses and orchards. Data are readily available on three sub-sectors, greenhouses, fruit and potatoes, as well as on processed products in the Fruit and Vegetable Preserving and Specialty Food Manufacturing category. The three agricultural sub-sectors exhibit similar scale

effects on income but very different income distributions and sources of income.

Manufacturing shipments were 5.78 B in 2008 with exports of 2.08 B of which 88% was shipped into the U.S. market. The industry has become more export focused with export intensity increasing from 25.2% in 1999 to 39.9% in 2008.

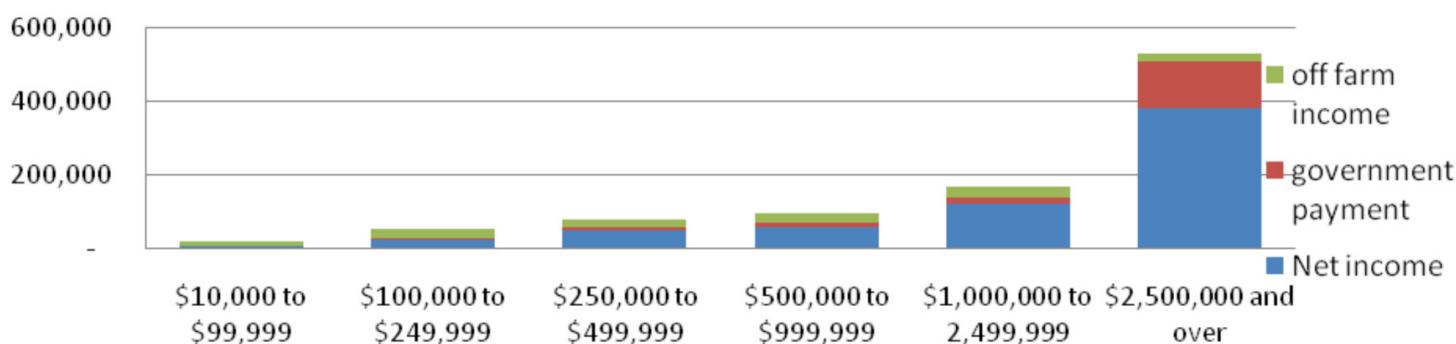


Figure 21. Greenhouse: Income Sources 2007.

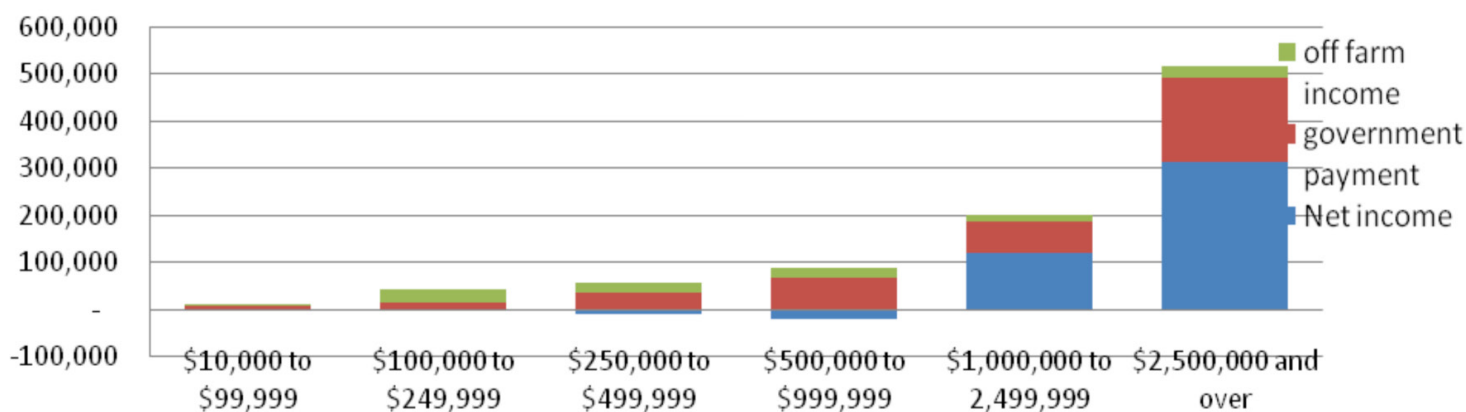


Figure 22. Potatoes: Income Sources 2007.

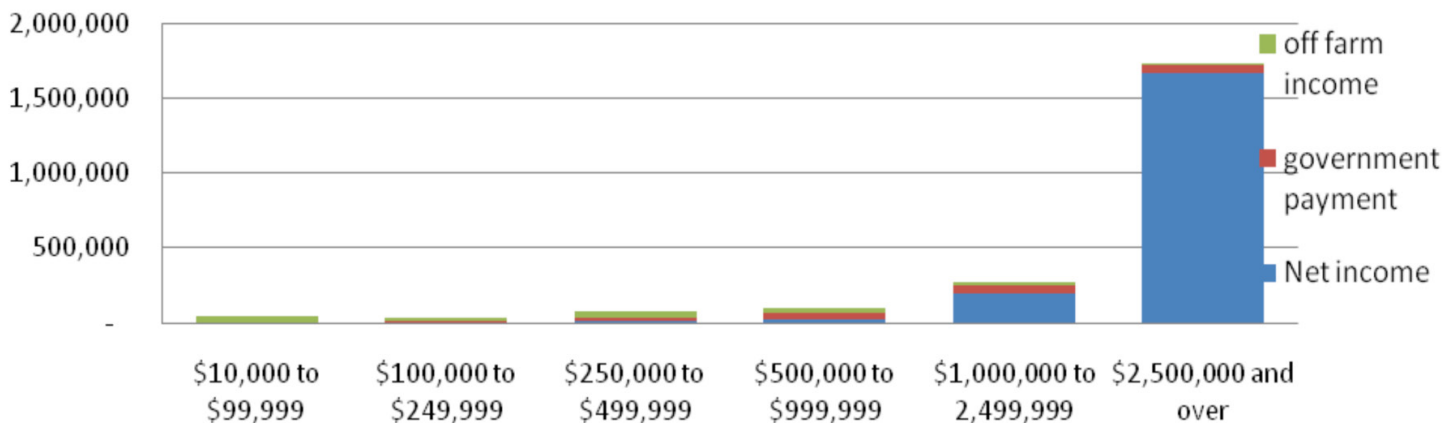


Figure 23. Fruit: Income Sources 2007.

Appendix 1

Distribution of agri-food program funding 2006 to 2009¹⁵

Tableau 8. Government Expenditures in Support of the Agri-Food Sector, by Category, Canada and Provinces, 2006-07 to 2009-10.

	PROVINCIAL				FEDERAL			
	2006-07	2007-08	2008-09 Forecast	2009-10 Estimates	2006-07	2007-08	2008-09 Forecast	2009-10 Estimates
	(\$000)							
CANADA								
A. Operating Expenditures	663,280	713,138	776,792	810,249	1,520,814	1,561,356	1,498,080	1,418,911
B. Capital Expenditures	108,284	89,535	96,347	70,196	55,520	54,825	58,649	72,722
C. Program Expenditures	2,208,285	2,256,575	2,503,895	2,285,200	3,258,381	3,088,202	2,409,271	2,173,827
c.1 Income Support & Stabilization	1,303,567	1,144,179	1,524,322	1,281,065	1,951,241	1,211,583	535,336	755,805
c.2 Ad Hoc and Cost Reduction	50,900	96,711	36,942	23,962	100,870	449,750	352,311	135,786
c.3 Production Insurance	303,890	270,081	345,911	409,182	285,301	344,611	493,243	384,636
c.4 Financing Assistance	70,387	126,498	86,869	89,362	38,026	60,578	35,148	34,593
c.5 Storage and Freight	6,210	2,189	2,062	2,622	1,132	-	6,120	-
c.6 Social and Labour	19,993	20,334	29,544	22,041	864	833	642	864
c.7 Research	88,107	168,364	100,914	108,309	79,397	78,860	22,101	69,414
c.8 Food Inspection	51,693	69,035	44,313	43,845	19,807	97,521	72,847	94,966
c.9 Food Aid	-	-	-	-	471,352	432,435	617,807	416,340
c.10 Marketing and Trade	25,181	46,219	33,940	46,938	90,602	74,592	54,181	105,245
c.11 Rural and Regional Development	87,752	83,981	72,298	64,101	81,054	73,134	87,535	92,810
c.12 Environment	52,017	51,689	64,249	37,692	99,647	201,134	97,826	63,408
c.13 Education	121,050	143,607	128,658	124,049	98	167	78	-
c.14 Extension	27,538	33,688	33,872	32,031	38,989	63,005	34,096	19,959
D. Tax Expenditures	467,047	387,145	383,671	398,617	-	-	-	-
Sub-Total Gross Expenditures	3,446,897	3,446,394	3,760,705	3,564,261	4,834,714	4,704,383	3,966,000	3,665,461
Recoveries	(170,621)	(283,281)	(158,104)	(151,064)	(208,784)	(184,362)	(171,900)	(6,470)
Total Net Expenditures	3,276,276	3,163,112	3,602,601	3,413,197	4,625,931	4,520,021	3,794,100	3,658,991

Références

1. Van Berkum S, "The Role of the Government in Enhancing Competitiveness of the Agrifood Sector", 2004 Workshop on Enhancing Competitiveness in the Agro-Food Sector: Making Policies Work.
2. National Competitiveness Council, "Discussion Paper on Wellbeing and Competitiveness", Ireland, July 2008.
3. Van Berkum S, "The Role of the Government in Enhancing Competitiveness of the Agrifood Sector", 2004 Workshop on Enhancing Competitiveness in the Agro-Food Sector: Making Policies Work.
4. Van Berkum souligne la reconnaissance du fait que la compétitivité existe à différents niveaux. La compétitivité « a des implications différentes pour une ferme individuelle que pour un secteur ou une industrie à titre d'entité ». En d'autres mots, le fait qu'une entreprise soit compétitive ne signifie pas que le secteur l'est, et vice versa.
5. Sarker R and P Dey, "Effects of Changing Prices of Grains and Oilseeds on International Competitiveness of the Agri-

Food Sector in Canada," May 2010, CATPRN Workshop.

6. AAFC, Vue d'ensemble du système agricole et agroalimentaire canadien 2009 », 2009.
7. Compétitivité de l'agriculture canadienne – Rapport du Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire, mai 2010.
8. Sparling, Schaufele, Laughland and Li. 2010. The Facts Behind Farm Income in Canada. Forthcoming series.
9. Sparling *et al* 2010 sur la base Statistics Canada data
10. Canada Grains Council, "Statistical Handbook".
11. Canada Grains Council, "Statistical Handbook".
12. Sparling *et al* 2010 sur la base Statistics Canada data
13. Sparling *et al* 2010 sur la base Statistics Canada data.
14. Statistiques Canada, spéciale totalisation, data non publié, Annual Survey of Manufactures, 1998 to 2003; Annual Survey of Manufactures and Logging, 2004 to 2007.
15. Farm Income, Financial Conditions and Government Assistance Data Book, AAFFC Page 33.